

RINGKASAN EKSEKUTIF

BORA menawarkan minuman berkarbonasi yang unik dengan cita rasa asli Indonesia, dengan fokus pada kualitas dan keberlanjutan. Bora memiliki empat varian: Timun Sari, Lemon Kemangi, Wedang Ale, dan Kragean Tonic yang dapat menarik minat pelanggan yang mencari pilihan rasa baru dan campuran minuman yang istimewa. Analisis pasar mengkonfirmasi permintaan yang terus berkembang untuk rasa inovatif, memungkinkan BORA memperkenalkan kombinasi unik yang sesuai dengan preferensi konsumen.

Fokus utama kami adalah mengembangkan beragam rasa yang merayakan bahan-bahan Indonesia. Untuk memasuki pasar dengan efektif, kami akan memanfaatkan e-commerce dan perjanjian konsinyasi/grosir. Keberhasilan keuangan awal sudah terbukti, dengan pendapatan sebesar Rp51.185.000,00 yang dihasilkan dalam waktu 4 bulan. Proyeksi menunjukkan IRR sebesar 20.57% dalam tahun pertama dengan periode pengembalian modal dalam 6 sampai 7 bulan.

BORA bertujuan untuk memaksimalkan pertumbuhan penjualan, meningkatkan keahlian, dan meningkatkan kompetensi keamanan pangan. Penekanan pada e-commerce dan kemitraan strategis akan meminimalkan hambatan dan memperluas jangkauan kami. BORA berada pada posisi yang baik untuk memenuhi permintaan yang terus meningkat untuk minuman berkarbonasi dengan cita rasa asli Indonesia. Komitmen kami terhadap kualitas, keberlanjutan, dan kepuasan pelanggan bertujuan untuk menjadikan kami sebagai merek terpercaya, menginspirasi cinta terhadap budaya Indonesia, dan memberikan kontribusi positif kepada masyarakat.

Kata Kunci	:	Soda, Minuman Berkarbonasi, Bahan Indonesia, Direct Sales, Indirect Sales
Bidang Usaha	:	Beverage

EXECUTIVE SUMMARY

BORA offers unique carbonated beverages with authentic Indonesian flavors, focusing on quality and sustainability. Bora's four distinct product lines - Timun Sari, Lemon Kemangi, Wedang Ale, and Kragean Tonic - appeals to customers seeking refreshing options and exceptional drink mixers. Market analysis confirms a growing demand for innovative flavors, allowing BORA to introduce unique combinations that cater to consumer preferences. Economic improvements and the mixology trend further support our growth prospects.

Our primary focus is developing diverse flavors that celebrate Indonesian ingredients. To effectively penetrate the market, we will utilize e-commerce and consignment/wholesale agreements. Early financial success is evident, with Rp51.185.000,00 in revenue generated within 3 months. Projections indicate a 20.57% IRR in the first year with a 6 to 7 month payback period.

BORA aims to maximize sales growth, expertise, and enhance food safety competencies. Emphasizing e-commerce and strategic partnerships will minimize barriers while expanding our reach. BORA is well-positioned to meet the growing demand for carbonated beverages with authentic Indonesian flavors. Our commitment to quality, sustainability, and customer satisfaction aims to establish us as a trusted brand, inspiring a love for Indonesian culture and making positive contributions to the community.

Keywords	:	Soda, Carbonated Drinks, Indonesian Ingredients, Direct Sales, Indirect Sales
Field of Business	:	Beverage